

contact

La clé d'une bonne gestion de vos affaires

août 2016 - Volume 26, numéro 2

Spécial Colloque 2016



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2008

La route de la qualité passe par l'amélioration continue

Table des matières

La revue Contact est publiée par la Direction des communications de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ). Son tirage s'élève à près de 4 000 exemplaires. Elle est distribuée aux concessionnaires d'automobiles et de camions lourds membres de la CCAQ, à certains organismes gouvernementaux et aux organismes qui régissent le domaine de l'automobile.

Les auteurs invités assument l'entière responsabilité de leurs textes ; ceux-ci ne reflètent pas nécessairement l'opinion de la CCAQ.



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com
Enregistrée selon ISO 9001:2008

140, Grande Allée Est, bureau 750
Québec (Québec) G1R 5M8
Tél. : 418 523-2991
Télec. : 418 523-3725
info@ccaq.com
www.ccaq.com

Direction de la publication
Jacques Béchard

Édition
Jean Cadoret

Conception et réalisation
André Rochon
Jean Cadoret

Correction et révision des textes
Direction des communications
de la CCAQ

Publicité
Jean Cadoret

Impression
Imprimerie Provinciale inc.

Dépôt légal
Bibliothèque et Archives nationales
du Québec
Imprimé au Québec

Envoi de publication canadienne :
convention n° 40063802

La CCAQ reconnaît
les produits et les services offerts
par ses partenaires.



Dans la présente publication, le masculin désignant des personnes est employé sans aucune discrimination.

| | |
|--|------|
| Soyons fiers de notre corporation provinciale..... | p.3 |
| Assemblée générale annuelle de la CCAQ — un autre bilan positif | p.7 |
| Des guides d'entrevues complets | p.9 |
| Les mutuelles de prévention de la CCAQ en excellente santé | p.13 |
| Le Colloque 2016 de la CCAQ en quelques images | p.18 |
| Le site Web d'Occasion en Or en pleine progression | p.21 |
| La Tournée Occasion en Or 10e anniversaire..... | p.22 |
| Un nouveau site Internet pour CarrXpert | p.23 |
| La CCAQ et le Groupe Vincent, des exemples inspirants..... | p.29 |
| Le programme de partenariat de la CCAQ Un concept gagnant | p.32 |
| Merci..... | p.36 |
| La CCAQ et CAA Québec redoublent d'efforts pour mieux informer les consommateurs intéressés par l'achat d'un véhicule électrique | p.39 |
| Campagne d'information CCAQ/CAA Québec sur les véhicules électriques | p.41 |



Monsieur Guy Duplessis
Président du conseil d'administration de la CCAQ

SOYONS FIERES DE NOTRE CORPORATION PROVINCIALE

Je viens de terminer mon premier mandat à la présidence du conseil d'administration de notre corporation provinciale. Je dois avouer que l'adaptation n'a pas été très difficile pour moi, puisque je connaissais déjà très bien les rouages de la CCAQ et de nos corporations régionales. En effet, j'ai présidé la Corporation des concessionnaires d'automobiles de la région de Québec en 2005-2006 et le Salon International de l'auto de Québec en 2006. Puis, je siège au comité de gestion de la CCAQ depuis 2011.

Au fil des ans, et particulièrement au cours de la dernière année, j'ai constaté à quel point notre corporation est dynamique et bien structurée. Tous les concessionnaires canadiens connaissent la CCAQ par sa réputation d'organisation très proactive et proche de ses membres. À titre de président de la CCAQ, je siège également au conseil d'administration de notre corporation nationale, la CADA, où les administrateurs des autres provinces nous posent régulièrement des questions sur l'ensemble de nos services et le fonctionnement de notre corporation provinciale.

Aussi, en mon nom et celui des membres, permettez-moi de féliciter notre PDG, M^e Jacques Béchar, qui se dédie au service de nos membres depuis maintenant 33 ans, ainsi que son équipe dévouée de 42 employés.

La tournée du président — une expérience très enrichissante

Comme le veut la tradition de la CCAQ, j'ai eu, durant mon premier mandat, le grand bonheur de faire la tournée des corporations régionales avec Jacques et de participer à l'assemblée générale de chacune d'entre elles. Cette expérience m'a permis de côtoyer mes collègues concessionnaires de partout au Québec.

J'ai particulièrement apprécié le sentiment d'appartenance des concessionnaires à leurs corporations. Comme Jacques le dit si bien : « Le Québec est un vaste territoire et pour la CCAQ, chaque membre est important, quelle que soit la marque qu'il représente, la taille de son entreprise et la région où il l'exploite. »

Dans le cadre de ma tournée et lors de notre assemblée générale, j'ai eu le plaisir d'informer les membres des aspects suivants :

- Avec ses 860 concessionnaires membres, la CCAQ connaît un véritable record de participation. Il s'agit d'un taux d'adhésion de 96 %, alors que la moyenne des autres associations provinciales est de 80 %. Voici une preuve irréfutable que nous avons développé une foule de services utiles aux membres.



À l'occasion de sa tournée, en avril dernier, M. Guy Duplessis a remis une plaque-souvenir au président de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de Chibougamau, M. Gino Fortin.

- En tant que président, je suis fier de l'essor de CarrXpert car notre bannière compte 530 membres, dont 186 ateliers. En 2008, nous avions 24 % du marché au Québec et en 2015, nous en avons eu 33 %, ce qui représente 350 millions de dollars en indemnités. Notre bannière est dotée d'une académie de formation exemplaire.
- Notre mutuelle de prévention représente un autre des succès dont nous sommes fiers. Depuis les 5 dernières années, nous avons économisé 102 millions de dollars, soit environ 20 millions par année. Selon nos actuaires, ces économies devraient se poursuivre au cours de prochaines années. De plus, les membres de la mutuelle ont obtenu une réduction de 50 % sur le total de leur dernière facture de 2015, ce qui représente des économies d'un demi-million de dollars.
- Plus de 500 concessionnaires utilisent les services d'Ultra, notamment pour le recouvrement ainsi que les vérifications de préemploi, et ils en sont tous satisfaits. Il s'agit d'un service fort apprécié.
- Sans compter tous les autres services offerts par la CCAQ et Occasion en Or

Le conseil d'administration de la CCAQ est formé d'un délégué de chaque corporation régionale et des quatre membres du comité de gestion. Le conseil est responsable des grandes orientations de la CCAQ, alors que les membres du comité de gestion assurent le lien entre Jacques et son équipe du secrétariat administratif.

Je profite d'ailleurs de cette occasion pour remercier les administrateurs qui se sont dévoués pour l'ensemble des membres au cours de la dernière année. Il s'agit de :

M. Déo Tremblay, régionale de l'Est-du-Québec et de la Côte-Nord

M. Robert Doiron, régionale de l'Estrie

M. Christian Le Roux et M. Denis Breton, régionale des Laurentides

M. Jocelyn Brouillette, régionale de la Mauricie

M. Dany Lemelin, régionale de Montréal

M. Sébastien Roy, régionale du Nord-Ouest

M. Philippe St-Pierre, régionale de l'Outaouais

M. Claude Plamondon, Mobilis

M. Gino Fortin, régionale du Saguenay-Lac-Saint-Jean et Chibougamau

Un merci spécial aux membres du comité de gestion.

J'amorce mon deuxième mandat à la présidence de la CCAQ et je tiens à remercier mes collègues du comité de gestion qui ne reculent devant rien pour assurer le succès de notre organisation. Il s'agit du vice-président, M. Gilles Poirier de Hull Hyundai, du secrétaire-trésorier, M. Michel Gaudette, de Autogroupe Lasalle et de ses différentes concessions, et du président sortant, M. Francis Lamontagne de Lamontagne Honda à Rimouski.



Petit souvenir : M. Guy Duplessis et M^e Jacques Béchard reçoivent des paniers remplis de produits locaux de la part du président, M. Gino Fortin, et du directeur général de la Corporation.



En juin dernier, lors de la dernière réunion du conseil d'administration de la CCAQ tenue au Fairmont Le Manoir Richelieu, le président du conseil d'administration, M. Guy Duplessis, a remis une plaque-souvenir à M. Robert Doiron, de Magog Concept Chrysler, pour son engagement envers la collectivité des concessionnaires. M. Doiron a été président de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de l'Estrie et a siégé au conseil d'administration de la CCAQ de 2012 à 2016.

L'année 2016 s'est amorcée en force et se déroule activement. Souhaitons-nous qu'elle soit à la hauteur de nos attentes. Chose certaine, nous sommes déjà en avance sur les ventes de 2015, qui a été une année record avec ses 455 000 véhicules neufs vendus. Si la tendance se maintient, 2016 devrait être une autre excellente année pour les concessionnaires du Québec.



Chaque année, la CCAQ, par une contribution volontaire de ses membres, investit dans le Fonds d'aide juridique de la CADA, et ce, depuis 1983.

En avril dernier, lors de la dernière réunion du conseil d'administration de la CADA à Victoria, le président du C.A. de la CCAQ, M. Guy Duplessis, a remis un chèque au président et chef de la direction de la CADA, M. Richard C. Gauthier, en guise de contribution au Fonds d'aide juridique de la CADA.

VOTRE RÉUSSITE NOUS TIENT À COEUR

La bonne place pour des produits
après-vente certifiés :

- Assurance-crédit
- Assurance de remplacement
- Programme d'indication clients
- Garanties prolongées
- Produits d'esthétique *Corromaster*
- Marquage antivol *Sherlock*
- Financement alternatif *Iceberg Finance*

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS DÈS MAINTENANT :

1 877 451-3888

SSQevolution.com



Affaires
automobiles

CÉLÉBRONS 10 ANS D'EXCELLENCE

Le seul magazine en partenariat avec la CADA à
l'intention des concessionnaires du Québec

INFORMATION ET PUBLICITÉ :

Linda Nadon • 450-224-0055 • lnadon@universusmedia.com



M^e Jacques Bécharde
Président-directeur général de la CCAQ

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DE LA CCAQ — UN AUTRE BILAN POSITIF

Je suis au service des concessionnaires d'automobiles depuis 33 ans et PDG de la CCAQ depuis 24 ans. Je continue de carburer aux différents défis pour bien représenter nos membres, même si les enjeux sont de plus en plus complexes. Heureusement, je peux compter sur le soutien d'une équipe chevronnée et passionnée pour m'aider à réaliser les mandats que me confie le comité de gestion et le conseil d'administration. Voici les faits saillants de la dernière année.

Représentativité auprès du gouvernement

En matière de représentation gouvernementale, nous agissons toujours de manière proactive. Nous scrutons à la loupe tous les projets de loi déposés à l'Assemblée nationale, et nous intervenons dès que l'un d'eux pourrait entraîner des répercussions sur la collectivité des concessionnaires.

Les questions environnementales

Au cours de la dernière année, nous avons multiplié les rencontres en matière d'environnement avec plusieurs ministères. Dans son Plan d'action sur l'électrification des transports 2015-2020, le gouvernement présentait des cibles très élevées, soit qu'il y ait 100 000 véhicules électriques sur les routes du Québec en 2020, et 300 000 en 2026.

Le Québec a aussi annoncé qu'il voulait se doter d'une loi zéro émission qui obligerait les constructeurs à distribuer un nombre minimal obligatoire de véhicules électriques dans la province. Or, nous multiplions les interventions et les rencontres afin qu'une telle loi, si elle était adoptée malgré notre opposition, soit réaliste et ne pénalise pas indûment les concessionnaires, les constructeurs et les consommateurs.

Nous devons donc multiplier les démarches en lien avec ce dossier particulièrement complexe, notamment parce qu'il concerne trois ministères, soit le ministère des Transports, de la Mobilité durable et de l'Électrification des transports, le ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques et le ministère des Ressources naturelles. Nous poursuivons nos rencontres auprès des intervenants, et nous savons d'ores et déjà que l'automne sera chargé de travaux concernant cette question.

Office de la protection du consommateur

Le ministère des Transports, de la Mobilité durable et de l'Électrification des transports, qui est responsable de la Société de l'assurance automobile du Québec

(SAAQ) nous a consultés, en début d'année, afin que nous supportions le ministre concernant la loi qui a transféré à l'Office de la protection du consommateur (OPC) la responsabilité de gérer l'émission des permis de commerçant pour la vente de véhicules au Québec. Nous sommes donc allés à la commission parlementaire pour soutenir le ministre des Transports et la présidente de l'OPC, qui ont d'ailleurs souligné notre grande collaboration au dossier. Le transfert qui est entré en vigueur le 19 octobre 2015 s'est effectué aisément, car M. Marc Nadeau et ses collaborateurs connaissaient déjà une partie de l'équipe de la SAAQ qui est maintenant responsable des permis de commerçant à l'OPC.

Pour l'émission et le maintien d'un tel permis, la CCAQ fournit gratuitement le cautionnement obligatoire pour ses membres après cinq ans. De plus, l'aspect administratif de ce service a d'ailleurs été franchement allégé puisque nos membres doivent fournir moins de pièces justificatives, et par le fait même, la tâche de notre équipe en est facilitée.

L'Agence du Revenu du Québec

Nous sommes intervenus rapidement auprès de l'Agence de Revenu du Québec à la suite du projet de cotisation reçu par un concessionnaire sous prétexte que l'assurance vie et invalidité qu'il offrait n'était pas un service financier, et que, conséquemment, elle devait être taxable.

Nous avons donc demandé illico la suspension du projet de cotisation et nous avons fait des démarches afin que l'Agence nous confirme que la vente d'assurances vie et invalidité est intimement liée au financement automobile et qu'il s'agit là d'un service financier non taxable. De son côté, la CADA poursuit ses interventions auprès de l'Agence du revenu du Canada, qui agit de la même manière dans d'autres provinces canadiennes.

Vous aurez compris que ce dossier est extrêmement important car nous voulons éviter que nos membres soient cotisés pour des sommes considérables. Nous attendons la position de l'Agence sur cet important sujet.

Transfert d'entreprise aux enfants — bonne nouvelle

Nous avons été heureux d'apprendre, dans le dernier budget provincial, qu'à compter du 1er janvier 2017, les règles encadrant la vente d'une entreprise par un concessionnaire à ses enfants seront assouplies. En effet, plusieurs organisations comme la nôtre et le Conseil du patronat du Québec, dont nous sommes des membres très actifs, ont fait des démarches afin que les propriétaires cessent d'être pénalisés lors de la vente de leur d'entreprise familiale à leurs enfants.

Bonne nouvelle ! Le Québec nous a écoutés ! Nous continuons aussi nos interventions avec la CADA auprès du gouvernement fédéral afin qu'il s'harmonise avec notre province.

Services aux membres

Lors de notre assemblée générale annuelle, j'ai eu l'occasion de remercier les concessionnaires de leur grand sentiment d'appartenance à leur corporation. C'est très motivant pour moi et mon équipe. Continuez de vous impliquer dans vos corporations, et profitez des nombreux services qui ont été créés pour répondre à vos besoins. Je souhaite à tous nos membres une année 2016 record!

UNE CERTIFICATION PLATINE POUR AUTOMOBILES NIQUET



Les Automobiles Niquet, qui regroupe deux concessions des marques Volkswagen et Audi, à Saint-Bruno-de-Montarville, est une entreprise pionnière en ce qui concerne le respect de l'environnement. Ils sont de fiers adhérents au programme Clé Verte depuis maintenant sept ans. L'entreprise ne cesse d'aller de l'avant et vient d'ailleurs tout juste de se faire remettre le tout premier certificat platine. Il s'agit d'une première au Québec.

Lors d'une conférence de presse, le 10 mars dernier, le directeur du programme Clé Verte de Nature-Action Québec, Nicolas Chaput, a eu l'honneur de remettre officiellement une certification or à Audi Niquet ainsi que la première certification platine à Niquet Volkswagen. Avec sa note presque parfaite, cette concession est sans aucun doute un modèle pour toutes les autres entreprises de ce type au Québec.

Source : Affaires Automobiles



Mme Silvy Niquet, présidente d'Automobiles Niquet, M. Nicolas Chaput, directeur du programme Clé Verte à Nature-Action Québec et Mme Louise Thibeault, coordonnatrice des opérations fixes chez Niquet



Madame Lise Roy, CRHA
Vice-présidente – Administration de la CCAQ

DES GUIDES D'ENTREVUES COMPLETS

À titre de membres de la CCAQ, vous avez à votre disposition, depuis le début du mois d'avril, des guides d'entrevues. Ils sont simples à utiliser et ils ont été développés par des psychologues industriels afin d'optimiser les entrevues que vous accordez aux divers candidats qui postulent pour les postes vacants de votre entreprise.

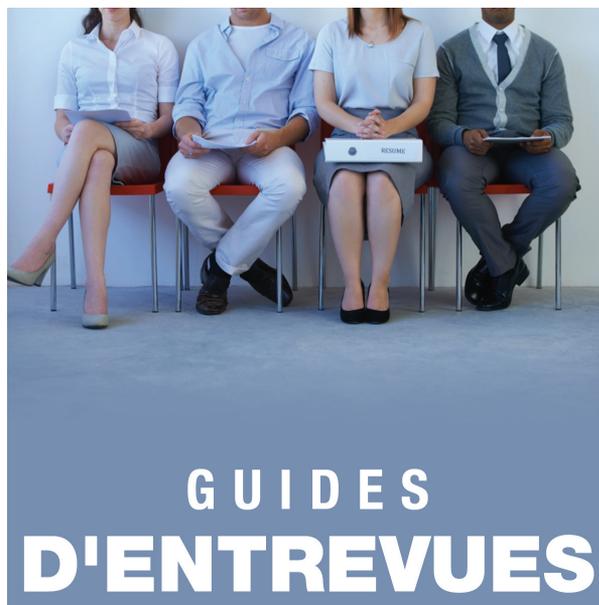
Chacun des guides a été développé afin d'identifier rapidement les aspects qui devraient être traités en entrevue, de même que quatre compétences spécifiques essentielles pour pourvoir différents postes. Chaque guide vous offre aussi des directives pour en faire une utilisation optimale et vous suggère quelques questions visant à circonscrire l'expérience professionnelle pertinente du candidat. Le guide propose aussi des questions permettant d'explorer la motivation et l'intérêt des candidats pour le poste.

Pour chacun des postes, les guides identifient quatre compétences essentielles à maîtriser qui sont explorées au moyen de suggestions de questions d'entrevue et d'éléments de réponses recherchés. Vous y trouverez aussi des exemples de réponses inadéquates afin de faciliter votre analyse des candidatures. Enfin, aux guides ont été ajoutés certains indices permettant d'évaluer le sens éthique d'un postulant, lorsqu'il est requis, de même qu'une grille d'évaluation finale facilitant le bilan des entrevues réalisées avec vos candidats.

Des guides pour dix postes différents

Ces guides spécifiques très complets ont été créés pour dix postes différents, pour lesquels quatre compétences ont été identifiées :

- Débosseleur (rigueur, mesure et suivi, centré sur les résultats, collaboration)
- Peintre (rigueur, mesure et suivi, centré sur les résultats, collaboration)



- Technicien en mécanique (profondeur d'analyse, rigueur, mesure et suivi, développement continu)
- Conseiller technique (rigueur, sens client, persuasion, analyse)
- Conseiller en vente (sens client, persuasion, centré sur les résultats, rigueur)
- Directeur commercial (communication, centré sur les résultats, rigueur, collaboration)
- Commis aux pièces (sens client, mesure et suivi, rigueur, collaboration)

- Commis aux réclamations (rigueur, mesure et suivi, collaboration, centré sur les résultats)
- Comptable (rigueur, mesure et suivi, collaboration, profondeur d'analyse)
- Contremaître d'atelier (mesure et suivi, organisation des ressources, rigueur, capacité à motiver).

Lorsque vous vous procurez les guides, il est libre à vous de tous les utiliser ou de ne vous intéresser qu'à l'une ou l'autre des sections proposées. Ils sont à votre disposition directement dans notre extranet, au coût de 25 \$ pour les 10 documents. Pour y accéder, veuillez communiquer avec madame Suzanne Gauthier au 418-523-3725, ou vous adresser à elle au moyen de son adresse courriel : sgauthier@ccaq.com.

Voici **votre** nouveau studio de télévision.



Optimisez votre visibilité et augmentez vos ventes



ALGEGO est fière d'être le nouveau partenaire de la CCAQ pour vous accompagner dans votre marketing vidéo : grâce à l'*infovidéo*, notre concept multimédia innovateur, et **votre studio virtuel 3D personnalisé**.

Produisez des vidéos promotionnelles, et diffusez-les par courriel, sur votre site web et via les réseaux sociaux... pour moins cher qu'un tournage traditionnel.

Pour en savoir plus sur le **forfait spécial** réservé aux membres de la CCAQ, contactez-nous dès aujourd'hui !

Daniel Dö
président

*acteur et producteur vidéo
depuis plus de 25 ans*



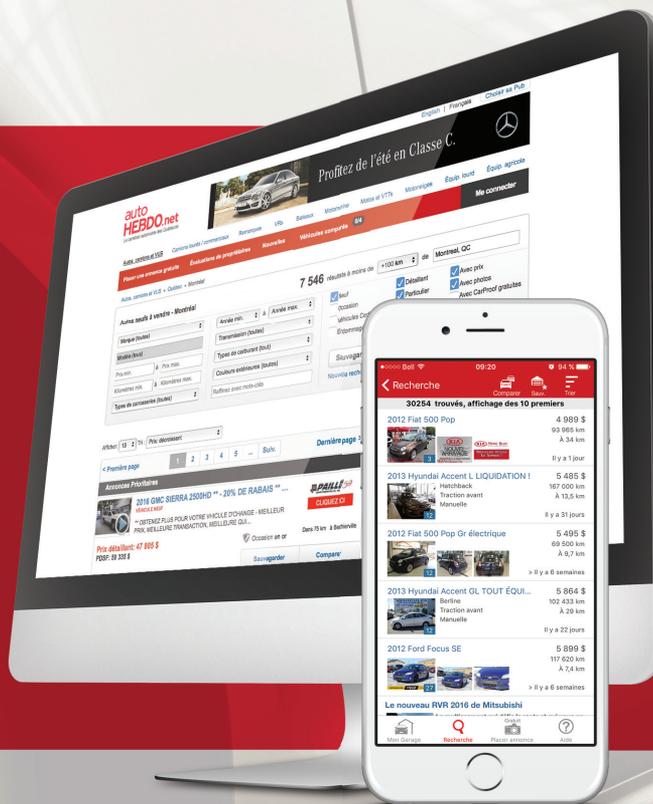
ALGEGO
SAVOIR +
AFFAIRES

+1 514 360-7711 poste 202
info@algego.com | algego.com

JUSTE DE L'USAGÉ? PLUS MAINTENANT!

92 000
VÉHICULES NEUFS

2 400 000
AFFICHAGES DE
VÉHICULES NEUFS / MOIS



La meilleure place d'affaires
en ligne pour les véhicules neufs
a un nom: autoHEBDO.net

Annoncez dès aujourd'hui!!

■ go.trader.ca/fr | 1.877.414.2030

Nombre courant d'annonces de véhicules neufs avec prix et photo sur autoHEBDO.net, juin 2016. Google Analytics, mai 2016.

Nous le trouvons génial, mais ce qui compte, c'est que **vous** le trouviez génial!

« REV est un système extraordinaire! Il me permet
de payer le bon prix pour mes véhicules d'échanges.
Rapide et efficace, j'économise beaucoup de temps. »

André Désilets – Président
Kia Matane



Envoyez un courriel à vvr@carproof.com ou visitez
www.carproof.com/vvr pour plus d'info.

CARPROOF^{MD}

Rapport d'Évaluation de Véhicule



Mutuelle de prévention

M^e Céline Servant, CRIA, directrice de la Mutuelle de prévention à la CCAQ

L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DU GROUPE SST DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES

LES MUTUELLES DE PRÉVENTION DE LA CCAQ EN EXCELLENTE SANTÉ

Le 17 juin dernier, les membres du Groupe SST des concessionnaires d'automobiles ont été conviés à l'assemblée annuelle des mutuelles de prévention de la CCAQ, qui s'est tenue lors du colloque de la CCAQ au site enchanteur du Fairmont Manoir Richelieu.

Dans son rapport du président du Conseil d'administration du Groupe SST, M. Francis Lamontagne a pu rappeler aux membres à quel point les mutuelles de prévention de la CCAQ sont efficaces et dédiées aux concessionnaires d'automobiles et de camions lourds ainsi qu'à leurs carrossiers CarrXpert. M. Lamontagne a fait mention du nombre exceptionnel de membres, en 2016, pour tous les regroupements des mutuelles de la CCAQ, soit un record de 897 membres. Il en a profité pour rappeler la collaboration quotidienne de la Direction de la mutuelle de prévention à la CCAQ avec le fournisseur de services en prévention, en gestion des réclamations et en actuariat, soit le Groupe Conseil Novo SST. Avec l'aide de l'équipe juridique de la CCAQ, la grande équipe de la mutuelle offre ce qu'il y a de mieux sur le marché, a rappelé M. Lamontagne.

Un bilan annuel exceptionnel

Lors de la présentation du bilan des activités, les différents responsables ont présenté des résultats dignes de mention. Avec leurs 1 880 interventions, les 27 conseillers en prévention sillonnent le Québec pour offrir un service personnalisé à nos membres. La prise en charge en prévention est exceptionnelle et explique en grande partie le succès des mutuelles. Nos membres s'assurent de conserver le personnel qualifié de leurs entreprises en prévenant les lésions professionnelles.

Le service de gestion des réclamations a aussi présenté un bilan positif. Avec les neuf conseillers attirés aux membres du Groupe SST, la gestion des lésions professionnelles est gage d'une saine gestion des coûts dans les dossiers.

L'équipe de six actuaires et de trois spécialistes en

financement SST permet un suivi régulier et une analyse rigoureuse des données financières des regroupements de la CCAQ. Les résultats de l'accomplissement du Groupe SST ont d'ailleurs été fièrement présentés. En effet, les économies projetées pour la tarification de l'année 2016 de la mutuelle CCAQ sont de 44 %, alors que pour la mutuelle CCAQ Sélect, elles sont de 60 % par rapport au taux de l'unité moyen. Ces économies substantielles ont permis à tous les membres d'épargner collectivement 112,4 millions de dollars pour les années 2012 à 2016.

Le service juridique de Groupe SST a aussi dressé un bilan positif de la dernière année. Par son implication active dès le début des dossiers, l'équipe de trois avocates et de deux adjointes s'assure de représenter les membres devant le Tribunal administratif du travail afin que chaque gain permette d'accroître le succès des mutuelles de la CCAQ.

Un travail d'équipe qui donne des résultats

Lors de l'assemblée annuelle, les différents intervenants ont souvent rappelé que le succès des mutuelles de prévention de la CCAQ est possible grâce au travail acharné des membres qui ont à cœur la prévention des lésions professionnelles. Un travail d'équipe constant avec des professionnels spécialisés en santé et sécurité du travail permet de garantir une gamme complète de services en gestion de la santé et de la sécurité du travail et une réussite qui va bien au-delà des objectifs fixés.

Le fruit de ce travail d'équipe se concrétise d'ailleurs pour une deuxième année consécutive puisque la mutuelle CCAQ Sélect se classe une fois de plus au deuxième rang provincial des mutuelles de prévention les plus efficaces. Il y a de quoi être fier de vos mutuelles de prévention!

PRÉVENIR ET GÉRER L'EMPLOYÉ
« **DIFFICILE** »

TOURNÉE DE FORMATION
AUTOMNE 2016
DANS LES 10 CORPORATIONS RÉGIONALES

PRÉSENTÉE PAR :

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR VOUS INSCRIRE :

<http://bit.ly/1XuhBOR>


La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com
Enregistrée selon ISO 9001:2008


Carrossier expert
www.carrxpert.com



Félicitations aux 41 récipiendaires du certificat d'excellence en prévention



Ce printemps, la mutuelle de prévention de la CCAQ a fait parvenir à 41 de ses membres un certificat d'excellence pour leur prise en charge en prévention durant les cinq dernières années. En effet, aux fins du classement dans les regroupements des mutuelles de prévention de la CCAQ pour les années 2012 à 2016 inclusivement, ces lauréats ont obtenu un indice prévention de cinq sur cinq, ce qui fait de ces organisations des leaders en matière de gestion de la santé et de la sécurité.

Toute l'équipe de la mutuelle de prévention de la CCAQ se joint à moi pour féliciter nos 41 lauréats et pour souligner leur rôle d'ambassadeur dans la prévention des lésions professionnelles. En priorisant la prévention dans leurs entreprises, ils mettent la santé et la sécurité de leurs employés en tête de leurs priorités. Encore une fois, bravo !



**Mutuelle de prévention
de la CCAQ**



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2008



Les membres de l'équipe CCAQ : De gauche à droite : Ian Sam Yue Chi, Alexiane Crotet, Robert Richelieu, Marc Nadeau, Eric Boily, Jean Michel Provencher et Jean Cadoret. Absents sur la photo : Isabelle Montpetit, Madeleine Laurendeau, Karine Vignola, Jean Francois Gargya et Eric Thériault. Se sont aussi joints à l'équipe de la CCAQ : Jean Pierre L'Écuyer, président Centre de collision certifié Europa accompagné de Daniel Jacques et Etienne Desfossés.

MERCI À NOS DONATEURS CORPORATIFS

3M Canada
A.C. Atelier Carrosserie inc.
Axalta
Beauport Nissan
Capitale Nissan
CarrXpert
CCA Est & Côte Nord
CCA Laurentides
Chagnon Honda
Circuit Acura
Club Voyage Boislard Poirier
Contact Dupuis Inc.
Corporation des
concessionnaires de l'Estrie

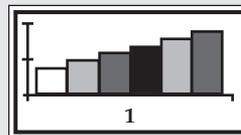
Discount location d'autos et
camions
Élite Chrysler Jeep Inc
Enterprise location d'autos
L'Étoile Dodge Chrysler Inc.
Fondation CCAM
Gaston St-Pierre et Associés
Gestion Dupré inc.
Gauthier Montpetit inc.
Imprimerie Provinciale
Lafèche Auto Baie Comeau
LKQ
Lussier Chevrolet Buick GMC
Ltée
NAPA

Novo SST Qc
Occasion en Or
Paré Ouellet Bigaouette & Ass.
Paré Centre Du Camion Volvo
Planète Mazda
Publicité Cantin
Sept-Iles Hyundai
Ste-Foy Mitsubishi
St-Jérôme Chevrolet Buick
GMC Inc.
Trois-Rivières Honda
Valleyfield Honda
Volkswagen St-Hyacinthe
ULTRA

Plus de 25 groupes actifs
**NOUS AVONS UN GROUPE
POUR VOUS**

*Formation véhicules d'occasion
Formation aux opérations fixes*

Groupe Excellence



*ANALYSE FINANCIÈRE,
(GESTION DE GROUPE),
FORMATION, CONSULTATION*

1 800 840-6334

Info@groupe-excellence.com

Le programme d'assurance Garages - CADA 360



Plus de 20 ans avec les concessionnaires d'automobiles nous ont permis d'acquérir une expertise reconnue auprès des membres de la corporation et de leur proposer des solutions d'assurance à la mesure de leurs besoins et de leurs attentes. Nous avons pu ainsi établir des relations d'affaires mutuellement profitables. **Nous vous en remercions.**

EgR

CAJIBET DE SERVICES FINANCIERS

Personne ressource

Maxime Bélanger T 418 781-2005 / 1 800 463-2830
mbelanger@egr.ca

5700, boul. des Galeries, bureau 200
Québec (Québec) G2K 0H5

egr.ca

Ascension

LE
CLUB
MC

UN PROGRAMME UNIQUE DE HAUTE PERFORMANCE



Vous avez du mal
à atteindre vos objectifs?

Contactez-nous pour connaître
notre offre **100% concessionnaire.**

Voyer Solution
Performance



info@ascensionleclub.com

1 800 362-3202, POSTE 7

1 877 623-8124, poste 292

Le Colloque 2016 en quelques photos







Un agrandissement de
2000 pieds² de nos locaux



Une plus grande équipe
pour mieux vous servir



De nouveaux équipements
à la fine pointe



Le lancement de notre
nouveau site web

SULY POURSUIT SON EXPANSION... **Laissez-nous vous aider avec la vôtre!**

Ayez à la disposition de votre concession tous les bénéfices d'une équipe de spécialistes dédiée à la fidélisation de la clientèle, souvent à un coût inférieur au salaire d'un seul employé.



SULY INC
STRATÉGIES DE
FIDÉLISATION

UN MESSAGE EFFICACE
AUX BONNES PERSONNES
AU BON MOMENT



1 877 445-2922 • info@suly.ca • www.suly.ca



LE SITE WEB D'OCCASION EN OR EN PLEINE PROGRESSION

Chaque année, la CCAQ effectue un sondage auprès de ses membres pour obtenir leurs avis et commentaires sur les différents services qui leur sont offerts. Un élément important et récurrent se dégageait de l'analyse des résultats et des commentaires concernant Occasion en Or.

Les concessionnaires nous ont fait part de leur désir qu'Occasion en Or devienne un média Internet plus fort, qui donne plus de résultats et qui les positionne encore mieux sur le Web. Autrement dit, ils veulent que leur propriété devienne un acteur important des sites affichant des véhicules d'occasion.

En décembre dernier, un comité consultatif composé de concessionnaires membres de la bannière s'est réuni pour préparer une nouvelle stratégie. Cette stratégie est en action depuis le début de l'année et donne des résultats très intéressants.

Des travaux d'optimisation du site Internet sont en cours depuis le début de l'année et se poursuivront durant toute l'année. Les objectifs derrière ces optimisations sont essentiellement d'améliorer l'expérience client, de faciliter encore plus la recherche de véhicules et de faire en sorte que les visites sur le site se traduisent davantage en demandes par courriel, en appels téléphoniques, en références vers les sites Internet des concessionnaires et, finalement, en visites chez les concessionnaires pour effectuer l'achat d'un véhicule d'occasion.

Durant le deuxième trimestre, pour accélérer les choses, nous avons graduellement triplé le montant investi en achat de mots-clés. L'objectif était de démontrer qu'avec un budget d'achat de mots-clés plus important, les résultats obtenus seraient très différents.

Nous pouvons maintenant vous partager certains résultats très intéressants.

Comparativement à la même période, en 2015, le nombre d'utilisateurs uniques a progressé de 12 %, et ce, tout en diminuant le taux de rebond (les gens qui entrent sur le site et en sortent aussitôt). La durée moyenne des visites est demeurée identique. On comprend donc rapidement que la campagne de mots-clés est très bien ciblée.

L'augmentation massive du taux de clics provenant de la campagne couvrant les termes génériques (auto usagée, par exemple) nous a permis de confirmer quelque chose de fantastique : la marque de commerce Occasion en Or



est un leader dans le domaine des véhicules usagés au Québec.

Cette campagne nous a aussi permis d'apprendre que 30 % des consommateurs qui cliquent sur une annonce de notre campagne de mots-clés passent à l'action de douze à trente jours plus tard.

Au cours de cette campagne, nous avons généré 16 449 « leads », soient des clics pour faire apparaître numéros de téléphone, références vers les sites Internet des concessionnaires et demandes par courriel. Durant cette même période, ce sont 7 912 appels téléphoniques qui ont été réellement effectués à partir des numéros spéciaux affichés sur Occasion en Or.

Si l'on considère uniquement le nombre d'appels téléphoniques et le nombre de demandes de consommateurs que nous avons expédiés aux concessionnaires membres, cette campagne a permis de générer 10 536 contacts directs en trois mois.

Et ça ne fait que commencer...



LA TOURNÉE OCCASION EN OR 10^E ANNIVERSAIRE

C'est incroyable : dix ans déjà ! Dix belles années d'événements de vente tant attendus des concessionnaires et des consommateurs. La Tournée c'est : 172 événements de vente réalisés entre 2006 et 2015, 1 081 concessionnaires participants et 23 706 véhicules d'occasion vendus.

Pour ce dixième anniversaire, nous désirons souligner le travail des représentants qui sortent de leur zone de confort, qui doivent affronter le froid, la chaleur, la pluie et toujours garder leur enthousiasme et leur bonne humeur. Conséquemment, nous avons mis sur pied pour eux un programme de reconnaissance et de bonification. À la fin de la saison, nous déterminerons un grand champion et lui remettrons un crédit-voyage de 2 000 \$ ainsi que 500 \$ en argent de poche.

Sous le chapiteau, notre roue chanceuse a cédé sa place à un billet à gratter. Le consommateur qui a effectué l'achat d'un véhicule d'occasion gagne instantanément un prix de 100 \$ à 1 000 \$.

Chaque heure d'un événement, un nouveau finaliste, qui pourra gagner une somme d'argent comptant à la fin de la semaine, est déterminé. Plus les gens achètent rapidement, plus ils ont de chances de devenir finalistes puisqu'ils demeurent éligibles à chacun des tirages, jusqu'à la fin de l'événement.

Cette dixième saison s'annonce formidable. Les trois premiers événements de la saison ont eu lieu à Sherbrooke, à Saint-Jérôme et à Victoriaville, où 445 véhicules d'occasion ont été vendus, soit une moyenne de 22,2 voitures par concessionnaire participant.

Ce sont plus de 24 événements qui se tiendront durant la période estivale, un peu partout à travers le Québec, de Gatineau à Rimouski et de Sherbrooke à Rouyn-Noranda, et ce, sans compter les projets d'événements spéciaux de l'automne prochain.

Vous aimeriez y participer? C'est le moment de nous contacter pour réserver votre place pour l'an prochain. La Tournée, c'est un incontournable en matière de vente de véhicules d'occasion.

Et vous, combien en vendrez-vous?

J'vous le dis...

**Occasion
en Or**

**Le meilleur achat
qualité/prix**

GARANTIE  **le vôtre ON L'A!**

occasionenor.com





CarrXpert

Monsieur Jean-François Gargya
Directeur général de CarrXpert



UN NOUVEAU SITE INTERNET POUR CARRXPERT

C'est avec un grand plaisir que l'équipe de CarrXpert est fière de vous présenter le nouveau site Internet de la bannière. Plus conviviale et efficace, la nouvelle plateforme permet au client potentiel de mieux s'orienter et aux membres actuels de trouver toute l'information nécessaire. Même si le site est en ligne depuis le 21 mars dernier, une foule de bons commentaires nous ont déjà été adressés.

Internet, une nécessité

Parce qu'Internet est devenu un incontournable et même une nécessité, il était primordial de revoir la structure et l'esthétique de la plateforme précédente. Tout le contenu du site a soigneusement été rédigé pour informer les membres et répondre aux différents critères de référencement des moteurs de recherche.

De plus, notre présence sur les médias sociaux sera mise de l'avant. N'hésitez pas à promouvoir www.carrxpert.com sur vos réseaux sociaux pour que le site de CarrXpert devienne une référence, un incontournable. Finalement, si vous n'êtes pas présent sur les réseaux sociaux, nous vous encourageons fortement à l'être. Nous serons d'ailleurs heureux de vous soutenir, en partageant certaines de vos nouvelles.

S'adapter aux consommateurs et à leur méthode de recherche

Vous serez heureux d'apprendre que le site est aussi adapté aux appareils mobiles. Pour CarrXpert, cela était très important. Quand on sait que c'est plus de 70 % de la population qui utilise les technologies mobiles, on comprend l'intérêt d'entreprendre une telle démarche. Lorsque les consommateurs potentiels ont besoin de communiquer avec un carrossier, ils sont rarement devant leur ordinateur. Ils ont besoin de ses coordonnées ici et maintenant.

Un clin d'œil aux assureurs

Vous serez heureux d'apprendre que nous avons aussi pensé aux assureurs, qui comptent parmi nos principaux fournisseurs. Il arrive qu'un individu veuille, à la suite d'un



accident, contacter son carrossier CarrXpert, mais dans la majorité des cas, ce sont les assureurs qui entament des démarches pour trouver les ressources nécessaires. Une section complète du site est dédiée aux coordonnées des différents assureurs. Ainsi, si un consommateur inscrit, dans sa recherche, « carrossier assurance Desjardins », le nouveau site de CarrXpert, en raison de cette stratégie, fera partie des premiers résultats.

Finalement, les professionnels de l'esthétique automobile avaient réellement besoin de renouveau pour leur site Internet. Nous vous invitons à aller visiter la nouvelle plateforme, à vous familiariser avec les différentes sections et à nous faire part de vos commentaires.



Ne perdez pas votre temps à calculer
Laissez les pros s'en occuper!

EasyDeal : premier au Canada depuis 17 ans



www.easydeal.ca --- 866.255.3279



Notre mission:

- Analyse
- Stratégies de conversion
- Gestion de la performance
- Implantation



LEADERFORWARD

Pour vos directeurs, un programme en gestion du personnel de ventes avec l'objectif de bâtir une équipe motivée, performante et professionnelle



SALESFORWARD

Pour vos équipes de ventes, un programme en techniques de conversion des opportunités, le suivi et l'optimisation de l'expérience-client



SERVICEFORWARD

Solidifier vos relations clients et préparer la scène pour le prochain achat



DIGITALFORWARD

Une perspective et des recommandations agnostiques pour améliorer la performance de votre stratégie numérique

Contactez notre équipe au 1 888 561-9286

www.DealerForward.ca

Membres de la CCAQ, obtenez un rabais de 15 % sur tous les programmes DealerForward. Nos programmes sont éligibles au programme de subvention de la formation, disponible à travers Emplois Québec.



«La date limite pour offrir un RVER approche. Êtes-vous prêt?»

Les concessionnaires du Québec
ayant 20 employés ou plus doivent
offrir un régime d'épargne-retraite
d'ici le 31 décembre 2016.

Laissez-nous vous aider à choisir
le meilleur régime pour vous
et vos employés.

Richard Marcoux
Vice-président
Groupe AUTOFORCE
Toyota, Mazda, GM
Pincourt (Québec)

**Communiquez avec
votre conseiller CADA 360**

**ou appelez la CADA au 1-800-463-5289
ou écrivez à cadapension@gwl.ca**

CADA³⁶⁰
Un choix qui rapporte

«Le bon régime d'avantages pour les groupes de concessionnaires»



«En tant qu'exploitants d'un grand groupe de concessionnaires public, il importe que notre régime d'avantages sociaux offre des prix concurrentiels et une valeur exceptionnelle. Nous avons choisi CADA 360 et cela s'est avéré une excellente décision d'affaires.»

Steve Rose

Chef de l'exploitation
AutoCanada Inc.



CADA 360 – Avantages sociaux.

Créé par des concessionnaires, pour les concessionnaires.

Chaque groupe de concessionnaires est unique, c'est pourquoi chaque régime CADA 360 – Avantages sociaux est différent. Nos experts-conseils travailleront avec vous pour créer le bon régime pour votre groupe ou votre concession.



Avantages sociaux

Des solutions conçues exclusivement pour les concessionnaires

CADA 360

Un choix qui rapporte

Appelez-nous sans tarder au **1-800-463-5289** ou écrivez-nous à **cada360@cada.ca**

NOUS AVONS UN NOUVEAU **SITE WEB!**

FIDGI.CA



— **NOUVEAU** —
**POUR LES MOIS DE
JUILLET & AOÛT**

— PROFITEZ DE NOTRE
PROMOTION ESTIVALE —

**10%
DE RABAI**

fidgi
communications

La référence
en ventes privées
au Québec!

1.888.706.4810
fidgi.ca





Mario Messier MD
Directeur scientifique du Groupe Entreprise en Santé

LA CCAQ ET LE GROUPE VINCENT, DES EXEMPLES INSPIRANTS

La CCAQ et le Groupe Vincent de Shawinigan croient en la valeur de la prévention et ils agissent en conséquence. Tous deux ont participé à un projet pilote qui impliquait six entreprises québécoises et qui visait à mettre en œuvre un nouveau produit dans le domaine de la santé et de la productivité en milieu de travail : le programme PME en santé.

Dans le cadre de ce projet, les dirigeants de la CCAQ et du Groupe Vincent ont d'abord réaffirmé leur engagement envers la santé et le mieux-être de leurs employés. Ils les ont ensuite consultés afin de valider leurs besoins puis ont mis en place des interventions favorables à leur santé et à leur mieux-être. Tout au long du programme PME en santé, ils avaient accès à des outils, à des gabarits et à des listes de vérification conçus pour les guider et les accompagner.

Jean Cadoret, responsable du programme à la CCAQ, explique que l'organisation avait déjà aménagé dans ses locaux un espace destiné à l'activité physique. Durant la dernière année, diverses activités ont été réalisées, soit une participation à la boucle du Défi Pierre Lavoie, au Pentathlon des neiges et au Cyclo défi contre le cancer. Dans les bureaux de la CCAQ, un défi par équipe baptisé « Le défi CCAQ » a été organisé afin de promouvoir l'activité physique sous différentes formes (marche, vélo, jogging, entraînement en salle).

La DRH et responsable du programme au Groupe Vincent, Stéphanie Tremblay, mentionne que l'entreprise était déjà fort active en matière de santé et de mieux-être au moment où elle a amorcé le programme PME en santé. Un comité santé et mieux-être composé de représentants provenant des quatre établissements que compte l'entreprise était déjà actif. Une consultation du personnel a été réalisée et diverses activités ont été organisées durant les derniers mois, incluant un défi du président (course), un club de marche, des activités découvertes (spinning, zumba, yoga) ainsi que des interventions portant sur la gestion du stress, la nutrition et la santé du cœur.

Ces deux organisations sont convaincues que pour se démarquer dans un marché aussi compétitif que celui d'aujourd'hui, il faut compter sur une main d'œuvre compétente, motivée ainsi qu'en bonne santé physique et psychologique. Les concessionnaires d'automobiles qui sont déjà sensibilisés à la cause et proactifs en matière de prévention des accidents de travail et des maladies professionnelles auraient probablement intérêt à faire de même du côté de la santé, du mieux-être et de la productivité de leurs employés. (Suite à la page 31)

Les bénéfices potentiels associés à la mise en place d'un programme de santé et de productivité en milieu de travail :

- Un meilleur climat de travail
- Une productivité accrue
- Une fidélisation et un engagement plus solide
- Un recrutement plus facile
- Un esprit d'équipe et un climat de travail amélioré
- Une baisse du coût des réclamations en SST et des assurances collectives



Allez plus loin



Kijiji est le plus grand salon au Canada



kijiji™

kijijiforbusiness.ca



Les conséquences de la mauvaise santé physique et psychologique des employés d'un concessionnaire d'automobiles sont nombreuses et parfois fort coûteuses. En effet, aux coûts associés à l'absentéisme et aux avantages sociaux s'additionnent ceux liés au roulement de personnel et au présentéisme.

Le présentéisme se définit comme la présence au travail d'employés qui sont aux prises avec un ou des problèmes de santé physique ou psychologique. Bien qu'il soit moins facile à mesurer que l'absentéisme, le présentéisme coûterait jusqu'à trois fois plus cher aux entreprises en raison de la diminution de la productivité, de la moindre qualité du service à la clientèle et de la réduction de l'engagement du personnel.

Les 7 étapes du Programme PME en santé :

1. Nomination d'un responsable
2. Formation Web d'une heure pour le responsable
3. Déclaration d'engagement de la direction envers la santé du personnel
4. Réalisation d'activités de communication
5. Consultation du personnel
6. Réalisation d'une ou de plusieurs interventions
7. Évaluation des activités

Une reconnaissance est offerte par le groupe Entreprises en Santé après que les sept étapes aient été complétées.

Le programme PME en santé a été développé par le Groupe entreprises en santé, un organisme sans but lucratif dont la mission est de promouvoir la santé et la productivité dans les milieux de travail du Québec. Conçue pour tenir compte des besoins et de la réalité des PME du Québec, il s'agit d'une solution clé en main qui permet d'amorcer ou de poursuivre la mise en œuvre d'une démarche de santé et de productivité en milieu de travail.



La CCAQ et le Groupe Vincent sont parmi les premières entreprises à s'être méritées l'attestation PME en santé. Ce programme est offert avec un rabais significatif pour les entreprises membres de la CCAQ. Pour en savoir plus, visitez le site de PME en Santé : www.pmeensante.com

- NOUVELLE CONSTRUCTION
- PROJET CLÉ EN MAIN
- AGRANDISSEMENT
- RÉNOVATION





450 961-9191
anjalecconstruction.com

Une équipe humaine
des gens compétents

Le programme de partenariat de la CCAQ : UN CONCEPT GAGNANT



Encore cette année, la CCAQ a accordé un statut privilégié à des entreprises qui fournissent des produits ou des services d'une grande qualité à ses membres. Elles ont mérité le titre prestigieux de « Partenaire de la CCAQ ».

La CCAQ entretient depuis toujours de très bonnes relations d'affaires avec les fournisseurs qui traitent régulièrement avec ses concessionnaires membres. Ces personnes, sociétés ou établissements bénéficient d'ailleurs d'une vitrine publicitaire dans la présente revue, ainsi qu'à l'occasion du congrès annuel ou lors d'autres événements parrainés par la CCAQ.

Toutefois, la CCAQ a voulu faire davantage pour ses membres en concluant un accord de partenariat, d'une durée d'un an, avec des fournisseurs qui jouissent d'une excellente réputation et dont la solvabilité de même que la qualité des produits ou des services ne peuvent être mises en doute. Choisis selon des critères de sélection élevés, ces fournisseurs seront toujours présents le moment venu d'honorer leurs obligations à l'endroit des concessionnaires et des consommateurs.

Force est de constater que la CCAQ n'établit un partenariat qu'avec des entreprises émérites. À ce titre, elles sont les seules à qui elle reconnaît le droit d'utiliser le logo « Partenaire de la CCAQ » dans leurs communications avec les concessionnaires. Voici donc le nom des fournisseurs qui ont signé un accord de partenariat avec la CCAQ pour l'année 2016.



ALGEGO est une agence spécialisée dans les stratégies de communication multimédia. Sa mission ? Vous accompagner dans votre marketing vidéo, notamment grâce à son concept innovateur : l'infovidéo.

AUGMENTEZ VOS VENTES DE VÉHICULES GRÂCE À LA VIDÉO
Optimisez votre visibilité 360 : soyez vu partout et en tout temps. Profitez de l'impact de vos vidéos en les diffusant par courriel, sur votre site web, dans votre infolettre et sur les réseaux sociaux.

DÉMARQUEZ-VOUS : OFFREZ À VOS PROSPECTS ET CLIENTS UNE EXPÉRIENCE MULTIMÉDIA UNIQUE

- présentation de votre concession et de votre savoir-faire
- lancement d'une nouvelle gamme de véhicules
- invitation à vos ventes privées
- bulletin d'information mensuel sur votre concession
- série de chroniques pratiques pour vos clients
- formation de votre personnel
- etc.

PROFITEZ D'UNE ÉQUIPE D'EXPERTS EN CONTENU STRATÉGIQUE

- reportage sur votre concession
- portrait de vos employés
- témoignages de clients satisfaits
- essais routiers
- scénarisation, réalisation, captation et post-production
- etc.

L'INFOVIDÉO : VOTRE STUDIO VIRTUEL 3D PERSONNALISÉ

Tournez des vidéos dans un studio de télévision à l'image de votre concession : voilà qui est maintenant possible grâce à l'infovidéo, tournée dans **votre studio virtuel 3D personnalisé**. Renseignez-vous sur le forfait spécial réservé aux membres de la CCAQ.



- Conception de sites Web Responsive sur une plateforme évolutive, optimisés pour le référencement et pour une haute conversion
- Système de gestion flexible assurant un maximum de contrôle de votre site Web (CMS)
- Placement publicitaire en ligne assurant une visibilité accrue de premier ordre
- Création de campagnes SEM locales très performantes grâce à notre partenariat Premium Google AdWords, spécialisé dans le domaine automobile
- Rejoignez les acheteurs automobiles avec une présence active et efficace sur le Web.



- Services bancaires platine
- Gestion de placements discrétionnaire
- Services de gestion de patrimoine (fiducie, succession et planification de relève d'entreprise)



CARPROOF, une division de IHS Inc. (NYSE : IHS), est une société de données de renommée mondiale qui fournit à l'industrie automobile une vision claire grâce aux informations qu'elle recueille.

Avec ses solutions concernant l'historique des véhicules d'occasion, leur évaluation, leur estimation et plus encore, le nom de CARPROOF est synonyme de données fiables, impartiales et complètes. Les produits de CARPROOF sont utilisés par les concessionnaires, les constructeurs de véhicules, les consommateurs, les principaux encans, les gouvernements, les assureurs et les services de police partout au Canada afin d'aider les consommateurs à acheter ou à vendre un véhicule en toute transparence.

Située à London, en Ontario, et fondée en 2000, CARPROOF fait partie des 50 entreprises les mieux gérées au Canada et a récemment été primée aux palmarès Technologie Fast 50MC et Technologie Fast 500MC 2013 de Deloitte. Pour obtenir de plus amples renseignements à propos de CARPROOF, rendez-vous sur le site www.carproof.com.



- La plus importante enseigne de carrosserie au Québec
- Tous les services à la clientèle sous un même toit : remorquage, pièces, mécanique, location de véhicules
- Un service de règlement en lien direct avec l'assureur
- Une garantie à vie sur les travaux effectués



Consultation stratégique & implantation de programmes de formation en gestion de la performance, conversion des opportunités & optimisation de votre marketing numérique.
www.dealerforward.ca 1-888-561-9286



Dealertrack est le plus important fournisseur de logiciels et de services sur Internet pour tous les principaux segments du secteur de vente au détail des voitures, des véhicules récréatifs, des motocyclettes et des véhicules de sport motorisés.

Dealertrack sert les concessionnaires, les prêteurs, les manufacturiers, les détaillants tiers, les agents et les fournisseurs de produits après vente grâce à son ensemble complet de solutions, y compris des produits pour les ventes et les F&I ; des données sur le marché pour les concessionnaires, les prêteurs et les équipementiers ; et des services de documents numériques.



- Calcule jusqu'à 50 versements en simultané.
- Met à jour les taux, les valeurs résiduelles et les crédits de votre manufacturier.
- Élimine les erreurs coûteuses.
- Met à jour automatiquement plusieurs sites Web à la fois (occasionenor.com, autoHEBDO.net, Auto123.com, kijiji, autoaubaine.com, DMI, etc.).
- Permet l'impression des soumissions, des contrats de vente, des feuilles de vitre, des bons de préparation, etc.
- Facilite la vente en gros, les ventes de parcs et les échanges entre concessionnaires.
- Offre le suivi de la clientèle, des prospectus et imprime les rapports d'achalandages.
- Permet l'intégration de presque tous les DMS sur le marché (R&R, ADP, DealerTrack, Serti, Flexilog, L'autopak, etc.)



Ensuite Media propose un service complet de gestion des médias sociaux aux entreprises de toutes tailles, incluant la création, la conception et le déploiement de vos stratégies de marketing sur les réseaux sociaux.

Ensuite Media offre aux entreprises l'ensemble des ressources nécessaires au bon fonctionnement d'une puissante stratégie de médias sociaux, pour une fraction du coût d'une ressource interne.



La référence en ventes privées au Québec !

- Experts en conquête
- Ventes privées pour tous les types de concessionnaires
- Relance aux ventes et au service
- Mises à jour des bases de données
- Campagne d'appels ciblés
- Meilleur service de l'industrie auprès des concessionnaires
- Formateurs et animateurs professionnels hautement qualifiés
- Marketing postal de qualité supérieure
- Appels 24 h
- Centre d'appels 100 % québécois



- Garantie supplémentaire automobile
- Assurance crédit (vie, invalidité et perte d'emploi involontaire)
- Assurance de remplacement
- Programme de remboursement de garantie supplémentaire
- Protections esthétiques et chimiques
- Protections contre l'usure
- Actionnariat
- Programme de référencement en assurances de dommages
- Formation F&I (débutants et avancés)
- Formation conseiller aux ventes
- Programme de performance
- Logiciel Maestro F&I
- Programme de protection des concessionnaires automobiles (assurances commerciales)
- Services financiers PPP



Iceberg Finance permet d'accroître l'efficacité opérationnelle des concessionnaires et marchands automobile par le développement d'outils de financement sur mesure et offre un mode de financement automobiles en crédit spécialisé et alternatif (2e et 3e chance au crédit).

LES PROGRAMMES : SPÉCIALISÉ ET ALTERNATIF
(2e chance et 3e chance au crédit)

Iceberg Finance offre un programme adapté aux besoins particuliers de cette clientèle. En partenariat avec Équifax Canada, Iceberg Finance a conçu un mode d'approbation rapide, flexible, confidentiel et qui permet à l'emprunteur de rétablir son dossier de crédit.

Le premier système de crédit sous-standard permettant une approbation automatique et facilitant au maximum toutes les étapes de la transaction.

FINANCEMENT DES PRODUITS

Dans le but de permettre aux consommateurs de bien protéger leur transaction, Iceberg Finance offre aux marchands membre de SSQ Évolution la possibilité de financer leurs produits d'assurance-crédit, d'assurance invalidité, d'assurance de remplacement et de garantie mécanique sur un prêt distinct.

L'AVANCE D'ARGENT

Ce produit de financement unique permet aux consommateurs de mettre le comptant exigé par le créancier automobile ou encore pour se prévaloir d'un taux d'intérêt plus avantageux sans avoir à déboursier le montant à l'achat du véhicule.



Produits

- Assurance de remplacement et assurances crédit (vie, invalidité et contre les maladies graves)
- Garantie mécanique
- Programme de remboursement de garantie mécanique
- Marquage antiviol Sherlock
- Protections chimique et électronique
- Financement et assurance auto

Services

- Formation du personnel de commercialisation après-vente
 - en salle
 - en milieu de travail
- Formation et placement de nouvelles ressources
- V.A.G. Finance
- Logiciels de suivi et de mise en marché
- Programme de référencement en assurance de dommages
- Programme de médiation et de conciliation avec la CCAQ
- Escouade IA



Rejoignant plus de cinq millions de Canadiens chaque mois, Kijiji Autos est le meilleur endroit pour les concessionnaires qui veulent annoncer leurs véhicules à vendre.



Mutuelle de prévention de la CCAQ

- Santé et sécurité du travail
- Gestion des réclamations
- Prévention
- Gestion financière CSST
- Services juridiques



- Enseigne qui fait la promotion de la vente de véhicules d'occasion chez les concessionnaires du Québec
- Accompagnement (coaching) sur la gestion et la vente, chez les membres, par une équipe de directeurs de territoire
- Formation du personnel des concessionnaires
- Outils de gestion et de vente faciles à utiliser
- Événements de vente sous un grand chapiteau
- Site Internet, site mobile et application iPhone exclusifs aux concessionnaires



Produits

- Assurance crédit (vie, invalidité et maladie grave)
- Assurance de remplacement (FPQ #5)
- Garantie prolongée
- Programme indication clients avec SSQ Auto
- Financement des produits F&I à taux réduit
- Marquage antiviol Sherlock
- Protections chimiques et esthétiques
- Logiciel d'analyse de rentabilité des offres de financement (Évoluprêt)
- Financement automobile en 2e et 3e chances au crédit

Services

- Rapport F&I de suivi des performances
- Programmes de formation personnalisé
- Groupe performance F&I
- Remplacement de directeur financier
- Programmes d'accompagnement sur mesure
- Programme FORCE

Chef de file en matière de fidélisation de la clientèle et spécialisée dans le domaine de l'automobile, Suly est une compagnie entièrement québécoise qui possède une connaissance aigüe de son marché.

PROGRAMMES OFFERTS :

ClientCible

Stratégie de fidélisation au département du service

AutoVeille

Stratégie de fidélisation au département des ventes

Taktic

Stratégie de ventes privées

LES AVANTAGES SULY :

Gestion de données • Experts en segmentation de bases de données, Suly s'assure que chacun de vos clients demeure en contact avec votre concession tout au long du cycle de propriété.

Spécialistes dédiés • Nos représentants, consultants, stratégestes et graphistes ont un seul objectif... stimuler les revenus de vos départements.

Centre d'appels • Nos agents d'appels ont les outils et l'expérience nécessaires pour optimiser votre relance ainsi qu'enrichir vos bases de données des informations recueillies auprès de votre clientèle.

Communications variables • Que ce soit par envoi postal, par courriel ou par SMS, chaque message est conçu pour s'adapter selon les particularités du client à qui il est expédié.

Événements spéciaux • Suly offre des services clé en main qui permettent d'accroître l'achalandage, stimuler les ventes, regarnir l'inventaire de véhicules d'occasion et d'augmenter la notoriété de votre marque, toujours en assurant l'intégrité de votre précieuse base de données.



La Société TRADER est un leader canadien respecté du secteur des médias en ligne, où nous gérons notamment des places d'affaires en ligne automobile et où nous offrons aux commerçants automobiles des solutions numériques de mise en marché et de gestion de leur inventaire.

Nos principales destinations en ligne incluent autoTRADER.ca, caMC, autoHEBDO.netMC et Autos.ca, qui génèrent plus de 13,5 millions de visites par mois, notamment par l'entremise de notre application, téléchargée à plus de 3 millions de reprises. Nos sites autoTRADER.ca et autoHEBDO.net proposent une innombrable sélection de véhicules neufs et d'occasion canadiens, sur plateforme web fixe et mobile.

Entretenant de solides partenariats avec Dealer.com et vAuto, TRADER propose les meilleures solutions web, de publicité numérique et de gestion d'inventaire, qui sont conçues pour accélérer la performance des commerçants de tout le Canada. Pour plus d'information, visitez: go.trader.ca. Suivez TRADER sur Twitter et YouTube!



Chez Financement auto TD, nous offrons les services suivants à nos concessionnaires :

- Prêts préférentiels
- Crédit spécialisé
- Plan de financement des stocks
- Services bancaires commerciaux
- Programme Aéroplan



TradeRev est l'un des systèmes de ventes aux enchères en ligne les plus fiables en Amérique du Nord et il offre aux concessionnaires la possibilité de lancer et de participer à une vente aux enchères instantanée et en temps réel à partir de l'appareil sans fil et de l'ordinateur de bureau. Une fois qu'un véhicule est lancé, les vendeurs obtiennent en temps réel, des mises en argent réel venant de leur « Réseau privé d'acheteurs » et leur donnant une valeur exacte du véhicule en quelques minutes seulement!

Facile à utiliser, TradeRev a eu un impact énorme sur l'industrie de l'automobile. Le récent partenariat avec ADESA a permis à TradeRev d'étendre son empreinte à travers les marchés américains et canadiens dans la portée des concessionnaires à concessionnaires en ligne. Pour plus de détails, visitez www.traderev.com.



Depuis maintenant près de dix-sept (17) ans, ULTRA, une filiale de La Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec vous offre une multitude de services développés spécifiquement pour ses membres. Que ce soit l'ouverture de crédit, le recouvrement de vos comptes à recevoir, les enquêtes de préemploi ou les recherches de titres, tout a été pensé en fonction de vos besoins.

- Le recouvrement de vos comptes en souffrance
- Les enquêtes de préemploi
- Les ouvertures de crédit
- Les recherches de titres
- La gestion des comptes recevables

Profitez de la compétence et du dynamisme d'une équipe d'agents de recouvrement et d'avocats chevronnés qui ne lésinent pas à vous conseiller et même à régler certains de vos litiges. Nous vous offrons la qualité à des prix concurrentiels qui font l'envie de nos compétiteurs.

Pour en savoir davantage à ce sujet, communiquez avec M^{me} Linda Blondeau, directrice du service de recouvrement affilié à la CCAQ, qui se fera un plaisir de répondre à vos questions.



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2008



Richard Gauthier

Président et chef de la direction de la CADA



MERCI !

Au moment où cet article sera publié, j'aurai probablement quitté le siège social de la CADA pour la dernière fois, les bras chargés de la boîte de souvenirs que j'ai accumulés au cours des 20 dernières années. J'éprouverai, j'en suis sûr, des sentiments doux-amers, mais aussi de la gratitude et de la satisfaction.

De la gratitude parce que je sais que durant toutes mes années à la présidence nationale, j'aurai bénéficié de l'appui indéfectible des concessionnaires membres de la CCAQ. De la satisfaction parce que je sais que tout ce que je faisais, je le faisais dans l'intérêt des concessionnaires membres. Si j'ai parfois échoué, j'aurai toujours, en votre nom, emprunté un chemin qui a conduit la CADA, au meilleur résultat possible compte tenu des circonstances. Fait tout aussi important : j'aurai eu la chance d'entretenir, durant tout ce temps, une relation solide basée sur le respect et la collaboration avec la CCAQ. Ensemble, la CADA et la CCAQ se sont attaquées à de nombreux dossiers importants aux yeux des concessionnaires membres au fil des ans. Et ensemble, elles ont connu plusieurs succès en votre nom.

J'ai eu la bonne fortune d'avoir la responsabilité de gérer la fédération de corporations, mais je n'aurais pas pu le faire sans l'aide et le soutien de votre PDG, M^e Jacques Béchar. Travailler avec M^e Béchar et votre corporation aura été un des points saillants de ma carrière à la CADA. J'ai appris beaucoup de lui, notamment sur ce que signifie faire passer les intérêts des concessionnaires avant tout. J'espère que, dans une certaine mesure, j'ai aussi pu lui apprendre quelques petites choses. Selon moi, nous avons formé une équipe exceptionnelle pour représenter les concessionnaires du Québec et, en fait, les concessionnaires de partout dans ce vaste pays qu'est le nôtre. Pour toutes ces raisons, je lui serai éternellement reconnaissant. Merci, Jacques!

D'un point de vue plus humain, je ne me souviens pas d'avoir raté un seul des congrès annuels de la CCAQ. Je les ai toujours trouvés informatifs et extrêmement bien gérés, mais surtout, je m'y suis toujours senti le bienvenu, comme un membre de la grande famille du Québec. Chaque fois, on m'a réservé un accueil chaleureux, et chaque fois, la CADA et moi-même avons eu le privilège de faire partie du programme du congrès. J'ai participé aux assemblées d'affaires, aux événements spéciaux et aux réceptions, où j'ai simplement pris une bonne bière froide avec des concessionnaires membres, des confrères et des amis. Je vous suis reconnaissant de m'avoir accueilli et accepté dans votre famille. Cela avait beaucoup de valeur à mes yeux, plus que vous ne le saurez jamais. Le congrès au Fairmont Le Manoir Richelieu, le mois dernier, ne fait pas exception à la règle. La fête d'adieu que vous y avez donnée m'a fait chaud au cœur et je ne l'oublierai jamais. Je tiens à en remercier les organisateurs et je m'en voudrais de ne pas reconnaître ici les efforts extraordinaires de M. Jean Cadoret. Merci, Jean!

Lorsque vous lirez enfin ces lignes, mon successeur, M. John White, sera déjà bien installé, depuis le 25 avril dernier, à la tête de la CADA. Je suis convaincu que ceux d'entre vous qui n'ont pas eu la chance de le rencontrer en juin au Fairmont Le Manoir Richelieu l'aimeront et reconnaîtront sa compétence et son efficacité.

En 35 ans dans le secteur, M. White s'est bâti un curriculum vitae des plus impressionnants. Non seulement a-t-il entrepris sa carrière automobile comme vendeur de camions au détail pour la General Motors du Canada à son centre du camion GMC, mais il l'a fait à Montréal. Après ses années dans la vente au détail, il a occupé des postes de direction chez Services de gestion de véhicules PHH. En 1993, il a introduit diverses divisions du groupe Volkswagen, dont Volkswagen Credit Canada, Volkswagen of America et Volkswagen Group Canada, de laquelle il a été président et chef de la direction de 2008 à 2013. De 2013 à 2015, M. White a pris le titre de président-directeur général du Volkswagen Group Australia. Il a également siégé au conseil d'administration de nombreuses organisations du milieu automobile et fait du bénévolat au profit des jeunes et d'organismes bien connus tels que Dystrophie musculaire Canada. Je suis certain qu'il fera profiter la CADA de sa vaste expérience de haut dirigeant dans le secteur automobile.

M. White est détenteur d'un baccalauréat en commerce et en gestion administrative de l'université Concordia de Montréal. Il est marié et père d'un garçon et d'une fille. Il est parfaitement bilingue, ce qui lui sera très utile dans le cadre de ses nouvelles fonctions. En tant que président et chef de la direction de la CADA, M. White s'engage à voyager pour passer du temps avec vous, les concessionnaires, ainsi qu'avec toutes les corporations membres au Canada. Vous le côtoierez donc beaucoup au cours des prochaines années, et je suis persuadé que vous comprendrez tout de suite que les intérêts des concessionnaires et de la corporation nationale sont entre bonnes mains.

Encore une fois, je vous remercie infiniment de votre appui et de votre amitié au cours des deux dernières décennies. Je considère comme un privilège immense le fait de m'être vu confier les rênes de votre corporation nationale. Ma carrière automobile aura duré 46 ans, et les 20 années que j'ai passées dans le rôle de votre ambassadeur national comptent plus pour moi que vous ne saurez jamais l'imaginer.

J'espère que nos chemins se croiseront de nouveau!

Merci Richard!



■ IDÉES COULEURS

sikkens



Derrière chaque grand peintre...
une grande marque de peinture

*Lawrence Manning,
artiste peintre aérographe pour McLaren Racing*

Lorsque l'équipe Vodafone McLaren Mercedes Formula 1^{MD} a cherché le système de peinture le plus avancé technologiquement pour son célèbre artiste peintre aérographe, son choix s'est arrêté sur Sikkens. Ensemble, nous avons mis au point un produit révolutionnaire, plus léger et aux propriétés aérodynamiques exceptionnelles, mais capable de supporter la chaleur intense et la friction associée aux courses de Formule 1. Plusieurs des produits développés pour améliorer la performance, la vitesse et la précision des McLaren sont maintenant offerts dans notre gamme de produits standard. Pour découvrir ce que l'équipe Sikkens peut faire pour vous, visitez le www.sikkenscr.com.





Monsieur Daniel Bédard

Directeur adjoint, services-conseils automobiles, CAA-Québec



LA CCAQ ET CAA QUÉBEC REDOUBLENT D'EFFORTS POUR MIEUX INFORMER LES CONSOMMATEURS INTÉRESSÉS PAR L'ACHAT D'UN VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Malgré tous les efforts faits par divers intervenants dont la CCAQ, qui a mis en ligne un site Web d'information sur les véhicules électriques (VÉ), et CAA Québec, force est de constater que les consommateurs souhaitent obtenir une information plus complète à l'égard des véhicules entièrement électriques ou rechargeables.

Quoique plusieurs campagnes d'informations ont été faites dans les médias et aux différents Salons de l'auto, les personnes qui ont acheté un véhicule électrique ou hybride rechargeable n'ont parfois pas reçu suffisamment de renseignements sur son fonctionnement, ni sur comment elles peuvent utiliser les réseaux de bornes de recharge qui ont été mis en place afin de les aider, dès la première heure, à apprécier leur acquisition.

Selon des données récentes, plus de 80 % des gens qui ont essayé un véhicule électrique l'ont acheté. C'est donc dire que lorsqu'un concessionnaire permet aux consommateurs d'essayer un de ces produits et en profite pour leur prodiguer des explications sur son fonctionnement, les économies qu'il permet de réaliser et les divers autres bénéfices liés à son acquisition, la possibilité qu'il le vende est très forte.

Bien entendu, plus le temps passe, plus l'offre de véhicules électriques augmente. Leur autonomie, qui passera bientôt de 135 km en moyenne à plus de 300 km, a de quoi en tenter plus d'un. Le récent succès du de Tesla, qui a fait l'objet de reçue près de 400 000 promesses d'achat de 1000 \$ chacune, prouve un engouement certain pour les voitures électriques, qu'il ne faut désormais plus considérer comme exceptionnelles.

Déjà, certains concessionnaires membres de la CCAQ ont su se démarquer dans ce domaine en créant une division électrique ou en formant leur personnel afin qu'ils véhiculent une information juste et complète aux futurs acheteurs. En effet, la connaissance, par un concessionnaire, des caractéristiques des véhicules qu'il vend et de celles des modèles vendus par la compétition peut lui permettre de parler des avantages et inconvénients de chacun. La connaissance des réseaux de recharge lui permet, elle, d'offrir des cartes prépayées à sa clientèle et de lui expliquer comment elle peut recharger efficacement son nouveau véhicule. Le fait de cerner les besoins de leurs clients permet aussi aux vendeurs de les conseiller

quant aux véhicules qui pourraient leur convenir le mieux. La nécessité d'opter pour la recharge rapide, offerte en option sur certains modèles, est d'ailleurs un bon exemple de ces besoins que les consommateurs peuvent, ou non, avoir.

Si le prix de l'essence a déjà été l'un des principaux facteurs motivant l'achat d'un véhicule électrique, d'autres caractéristiques pèsent aujourd'hui lourd dans la balance. En effet, la performance étonnante et le silence du moteur de ces véhicules, de même que l'amélioration du bilan énergétique qu'ils supposent ainsi que la possibilité qu'ils offrent de contribuer à la réduction des gaz à effets de serre responsables, entre autres, du réchauffement climatique et de certaines maladies respiratoires et cardiovasculaires, séduisent nombre de consommateurs. Et que dire de leur grande fiabilité et de leur faible coût d'entretien par rapport aux modèles à essence !

Afin de démocratiser davantage ces véhicules, la CCAQ et CAA Québec ont travaillé de concert afin de produire des vidéos informatives qui sont dès maintenant accessibles tant aux concessionnaires qu'au public. Ces vidéos, d'une durée de 3 à 5 minutes chacune, proposent des informations bonnes à savoir sur les véhicules électriques, les bornes de recharge, les réseaux, etc. Conséquemment, tous les conseillers aux ventes, de même tout le personnel des concessionnaires, devraient prendre le temps de visionner ces capsules, qui leur permettront de mieux répondre aux besoins de leur clientèle.

Il y a fort à parier qu'avec leur autonomie grandissante, leur disponibilité accrue et leur prix plus accessible, le rythme d'adoption des VÉ devrait s'accélérer, et c'est pourquoi l'exhaustivité de l'information véhiculée par les conseillers aux ventes deviendra primordiale afin d'en stimuler les ventes.

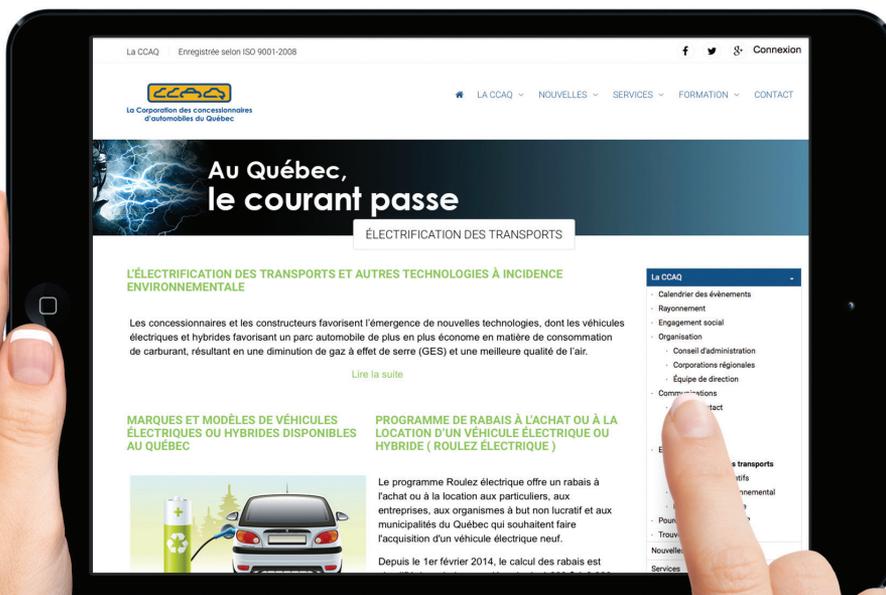
Pour plus de détails sur ces capsules, je vous réfère au texte de M. Eric Boily dans la présente parution.

Au Québec, le courant passe



Visitez le site Web le plus complet sur
l'électrification des transports

www.electrificationdestransports.com



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2008

En collaboration avec :



Canadian Vehicle
Manufacturers' Association
Association canadienne
des constructeurs de véhicules



Constructeurs mondiaux d'automobiles
du Canada



Monsieur Éric Boily

Directeur des technologies de l'information à la CCAQ

CAMPAGNE D'INFORMATION CCAQ/CAA QUÉBEC SUR LES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Les véhicules électriques intéressent un nombre grandissant de consommateurs québécois. Cependant, le manque d'information sur tout ce qui entoure les véhicules électriques, tant du grand public que des conseillers en vente, est souvent cité comme un facteur qui freine l'adoption de cette technologie. C'est dans ce contexte que la CCAQ et le CAA Québec ont décidé d'unir leurs forces et de lancer une campagne d'information sur le sujet.



Capsules d'information sur les véhicules électriques

Le cœur de cette campagne d'information consiste en la production de 4 capsules vidéo de 3 à 5 minutes chacune afin de sensibiliser les équipes de vente et le grand public à des aspects importants en matière de véhicules électriques (VÉ).

Il s'agit d'un projet conjoint de la CCAQ et du CAA Québec réalisé avec l'aide financière du Ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles. Ce projet s'inscrit dans le contexte de la volonté gouvernementale de favoriser l'électrification des transports et vise à mettre fin à la méconnaissance des consommateurs et des forces de vente envers les produits et tout ce qui concerne la vente d'un véhicule électrique. Nous avons travaillé avec notre partenaire ALGEGO pour la production de ces capsules.

Les premières images ont été tournées en mars dernier au Salon International de l'auto de Québec, en particulier lors d'essais routiers de VÉ par le CAA Québec et au kiosque du Circuit électrique. En avril, nous avons enregistré une entrevue avec le ministre Pierre Arcand devant l'Assemblée nationale et plusieurs autres interventions d'experts du CAA Québec.

Voici les grandes lignes des 4 capsules :

Capsule Bornes de recharge

Animation : Jesse Caron, expert automobile et Rébecca Salesse, porte-parole CAA Québec.



Sujets abordés : Réseaux publics, chargeurs portatifs (120V), incitatifs pour les bornes résidentielles (240 V), bornes publiques (240V et 400V), modes de paiement, applications mobiles, temps de recharge, types de branchement.

Capsule Mythes et réalités

Animation : Jesse Caron, expert automobile CAA Québec.

Réponses aux questions posées au public lors d'un vox pop effectué au Salon International de l'auto de Québec : Peut-on faire le trajet entre Québec et Montréal avec un véhicule électrique? Un véhicule électrique est-il en mesure d'affronter l'hiver québécois? Un véhicule électrique consomme-t-il plus d'énergie en ville ou sur l'autoroute?

Capsule Plaisirs de conduire

Animation : Rebecca Salesse, porte-parole CAA Québec.

Réactions de conducteurs lors d'un essai routier durant le Salon International de l'auto de Québec : Leurs impressions sur la conduite et la tenue de route, l'accélération, l'absence de bruit du moteur, le confort intérieur, etc.

Capsule Incitatifs économiques

Animation : Jesse Caron, expert automobile, et Rebecca Salesse, porte-parole CAA Québec.

Entrevue avec le ministre Pierre Arcand sur la vision du gouvernement concernant l'électrification, sur les moyens pour atteindre les objectifs de 100 000 véhicules en 2020, et sur les incitatifs offerts aux particuliers et aux entreprises.

Plan de diffusion

Les capsules ont été présentées officiellement en juin dernier, lors du colloque de la CCAQ au Fairmont Le Manoir Richelieu. Elles seront aussi distribuées dans divers

canaux de communication, tels que : les infolettres de la CCAQ et du CAA Québec, la revue Contact (éditions de juillet et de décembre 2016), le bulletin Le CCAQ, le magazine *Les Affaires automobiles*, la trousse du CSMO, le magazine *Touring* du CAA Québec, les médias sociaux du CAA Québec et de la CCAQ (chaîne YouTube, Facebook, Twitter, etc.), les sites Internet de la CCAQ, du CAA Québec, du Circuit électrique, de l'AVEQ et le site Internet de la CCAQ sur l'électrification des transports (<http://ElectrificationDesTransports.com>).

Série de webinaires sur les véhicules électriques

Pour compléter ces capsules vidéo, la CCAQ et le CAA-Québec ont réalisé un webinaire qui a été présenté le 16 juillet dernier. À cette occasion, M. Éric Boily, directeur TI de la CCAQ, et M. Jesse Caron, expert automobile chez CAA-Québec ont résumé les principaux enjeux en matière de VÉ au Québec. La vidéo de ce webinaire est disponible dans l'extranet de la CCAQ à l'adresse <http://ccaq.tv>.



C'est la collaboration qui fait la différence



Services bancaires platine



Gestion de placements discrétionnaire

Services de gestion de Patrimoine

(fiducie, succession et planification de relève d'entreprise)

Tarification préférentielle exclusive pour les membres de la CCAQ

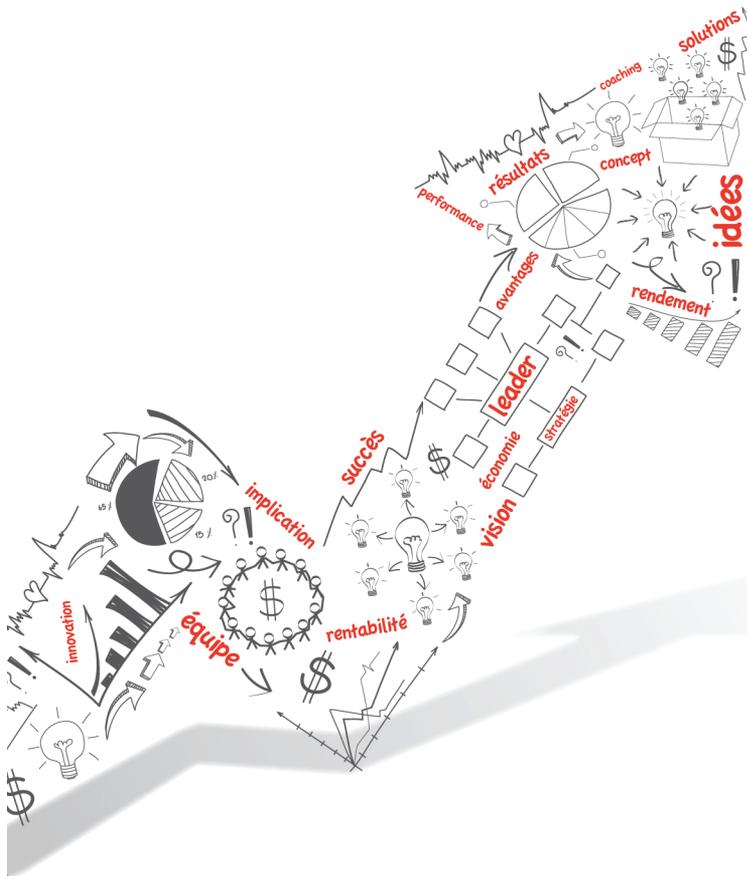
1 877 285-4494

www.bmobanqueprivéeharris.com



GROUPE CONSEIL
NOVO SST

ÊTES-VOUS DE CEUX QUI VISENT L'EXCELLENCE?



Gestion de la prévention

Gestion des réclamations

Coaching ou formation pour aider
la prise en charge

Équipe d'experts en SST



Mutuelle de prévention
de la CCAQ



**Gagnante catégorie ambassadeur, pour des services
extraordinaires à la collectivité et à l'industrie**



**Félicitations à Madame Silvy Niquet d'automobiles Niquet
Concessionnaire Audi et Volkswagen à Saint-Bruno**



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2008



PROSPECTS
DEMANDES
CLIENTS

Vous voulez le meilleur taux et la meilleure qualité de conversion de l'industrie?

8% à 25%
DE CONVERSION

Les sites Web **VO** conçus par **EVOLIO** produisent des taux de conversion des plus performants...

*Profitez de notre
promotion
exclusive!*



Conception Web
RESPONSIVE



à partir de

549\$ / mois

BONUS

- Aucun frais de départ ou de transfert
- Recevez des outils et stratégies supplémentaires afin d'augmenter vos demandes Web et votre retour sur investissement !

1 888 474-2886 | ventes@evolio.ca

Certaines conditions s'appliquent
Cette offre est valide pour une durée limitée.

 **EVOLIO**™

La vente simplifiée.

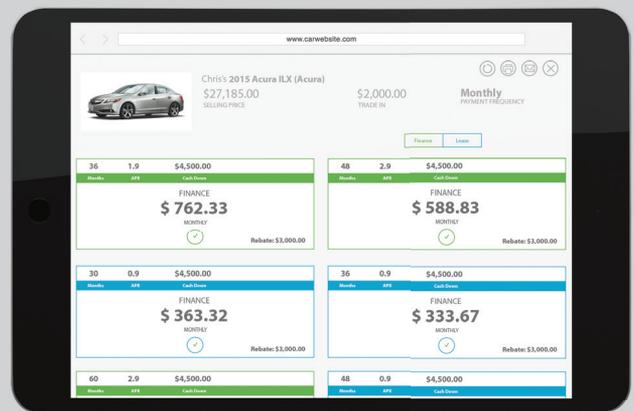
Voici Gestion de transactions de Dealertrack alimenté par DealerCorp, la solution frontale de gestion des ventes au détail la plus nouvelle et la plus innovante au Canada, conçue pour simplifier votre processus de vente.

Vendez des voitures de la façon dont les gens les achètent.

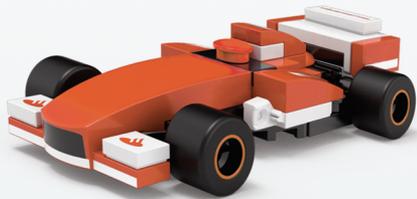
Gestion de transactions de Dealertrack procure à votre équipe de vente la flexibilité d'une conception mobile avec toute la puissance d'une plateforme Web, ainsi que l'efficacité d'une solution qui s'intègre au déroulement existant de vos opérations. Il s'agit d'une expérience de vente entièrement connectée qui s'intègre à la façon dont vous travaillez, du suivi des stocks à la structuration des affaires en passant par la mise en marché des produits de F&A.

Le résultat : une approche simplifier qui permet d'instaurer la confiance et la crédibilité auprès du client et qui améliore la productivité dans toute la concession.

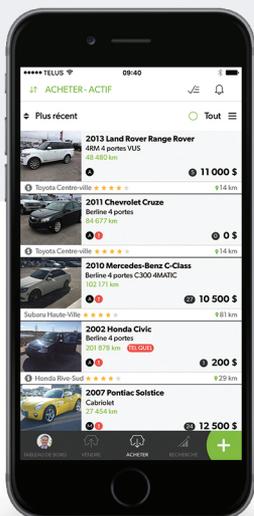
Découvrez la manière dont Gestion de transactions de Dealertrack peut simplifier votre processus de vente. Composez le 866 360-3863 ou rendez-vous à dealertrack.ca.



ALIMENTÉ PAR
 DealerCorp



GAGNEZ CONCLUEZ



Lancez votre propre vente aux enchères en temps réel pour gagner plus de ventes et conclure de meilleures transactions.

TradeRev Joignez la Révolution à concluez.TradeRev.com
Révolutionne la vente automobile

Axé sur la performance



Les grands succès réclament une attention particulière. Au sein de Axalta Coating Systems (anciennement DuPont Performance Coatings), nous nous consacrons pleinement à la recherche et au développement de nouvelles technologies de peintures. Notre histoire, faite de 145 années d'innovation continue, nous invite à nous surpasser dans tous les domaines afin de développer des systèmes toujours plus performants. Nourris par nos passions et nos ambitions, nous relevons encore notre niveau d'exigences pour offrir à nos clients un avenir prometteur.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur axaltacoatingsystems.com

FAITES DE FACEBOOK L'UN DE VOS OUTILS MARKETING LES PLUS PUISSANTS

avec notre nouveau service d'optimisation
de votre présence sur Facebook



**Appelez-nous
dès aujourd'hui
pour en profiter**

- PLANIFICATION STRATÉGIQUE
- RÉDACTION / TRADUCTION
- INFOGRAPHIE COMPLÈTE
- PROGRAMMATION D'APPLICATIONS FACEBOOK
- PLACEMENT PUBLICITAIRE ET OPTIMISATION
- RÉCLAMATION DES DOLLARS COOP AUPRÈS DES CONSTRUCTEURS
- RAPPORT MENSUEL, ANALYSE ET RECOMMANDATIONS
- SERVICE À LA CLIENTÈLE, VEILLE DES COMMENTAIRES ET RÉPONSE AUX USAGERS
- COORDINATION AVEC LA CCAQ ET BIEN PLUS...

MIEUX FAIT, PLUS VITE ET MOINS CHER

Une équipe externe dédiée aux médias sociaux offre d'excellents résultats et une valeur maximale. C'est tout simplement plus rapide et moins dispendieux que de le faire à l'interne et vous aurez de meilleurs résultats.

ADOPTÉZ NOTRE ÉQUIPE DÈS AUJOURD'HUI

Ensuite Media est une équipe d'experts en médias sociaux qui feront en sorte que votre entreprise se démarquera et deviendra un leader dans son marché.

QUE DEMANDER DE MIEUX?



4 5 9 8 6

Obtenez votre
compteur Facebook
en temps réel



ENSUITEMEDIA
Agence de Médias Sociaux

1-888-885-9970 | social@ensuitemedia.com | www.ensuitemedia.com



Contact Dupuis Inc.

VENTES ET ACQUISITIONS DE CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES

Nous savons tous qu'après avoir bâti votre entreprise, souvent, la décision de vendre celle-ci est la plus difficile et la plus déchirante que vous aurez à prendre. Alors, laissez-nous vous accompagner dans cette démarche souvent complexe.

Chez Contact Dupuis Inc., nous avons tous les outils nécessaires pour réaliser une transaction sans embûches. Avec plus de 45 transactions et près de 20 ans d'expérience à notre actif, nous pouvons vous conseiller du début à la clôture de votre transaction, que ce soit pour l'étude de la valeur de votre entreprise, l'analyse du marché dans votre région et, bien sûr, pour trouver l'acheteur idéal, et ceci en vous accompagnant dans chaque étape du processus. En travaillant de pair avec nos associés (comptables, fiscalistes, avocats), nous pouvons vous assurer d'une transaction à la hauteur de vos attentes.

Alors, n'hésitez pas à nous contacter. Nous nous ferons un plaisir de venir vous rencontrer partout au Québec en toute discrétion et confidentialité.

Guy Dupuis **Contact Dupuis Inc.**

☎ 514.945.2000 • 🖨 866.573.5081 • ✉ guy@contactdupuis.com



SIMPLIFIEZ LA GESTION DE VOS CONTRATS



Adoptez les contrats électroniques de la CCAQ ou de la CCAM qui vous offrent les avantages suivants :

- Sécurité** - Conformité aux lois et constamment à jour
- Économie** - Utilisation illimitée
- Format** - Impression laser (8 1/2 x 11)
- Écologie** - Modifications en tout temps et une seule impression
- Efficacité** - Simplicité et rapidité d'exécution

Pour plus d'informations, veuillez communiquer avec Mme Denise Boucher à la CCAQ par courriel à dboucher@ccaq.com ou au **1 800 463-5189**



DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT SUR MESURE POUR VOS CLIENTS

2^e ET 3^e CHANCE AU CRÉDIT

Iceberg Finance permet d'accroître l'efficacité opérationnelle des commerçants automobiles du Québec. Nous avons développé des outils de financement des plus complets et conviviaux. De plus, Iceberg Finance offre un nouveau mode de financement pour les véhicules automobiles en crédit spécialisé et alternatif...
2e et 3e chance au crédit.

FINANCEMENT DES PRODUITS **SSQ** *Évolution*

- ✓ Assurance crédit
- ✓ Assurance versement
- ✓ Assurance de remplacement
- ✓ Garantie prolongée

Contactez-nous pour
en savoir d'avantage

Est du Québec
Jean-Francois Savard
jfsavard@icebergfinance.ca
Cell: 418-262-2996

Ouest du Québec
Daniel Aubin
daubin@icebergfinance.ca
Cell: 514-476-8328

1515, av. St-Jean-Baptiste, bureau
183, Québec (Québec) G2E 5E2
Tel: 418-694-0960
Sans frais: 1-855-694-0960



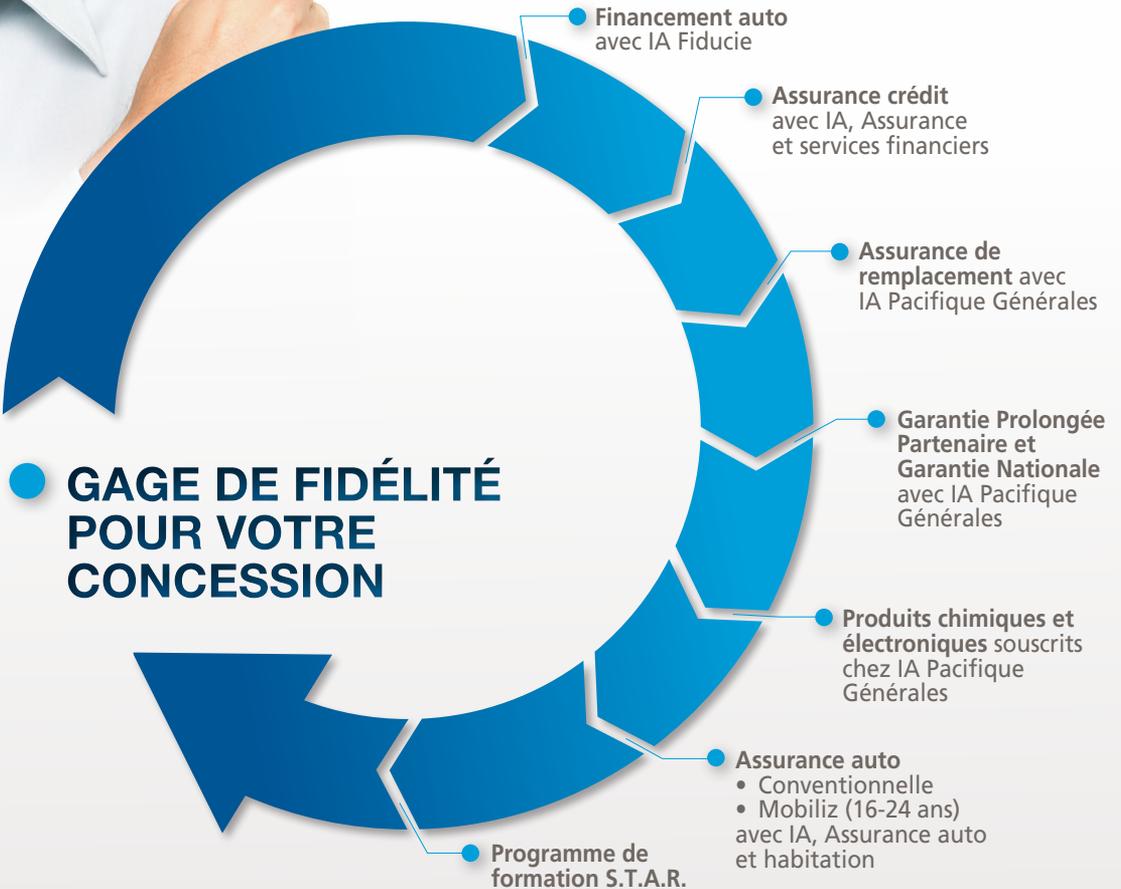
www.icebergfinance.ca



100%

INDUSTRIELLE ALLIANCE SANS INTERMÉDIAIRES

NOUS SOMMES LE FABRICANT DE VOS
PRODUITS DE FINANCE ET D'ASSURANCE



Valeur ajoutée

ESCOUADE IA: brigade d'intervention en salle de montre.

COMPAREZ VOS PERFORMANCES avec votre fabricant et les meilleurs de l'industrie.



450.671.9669 / 1 877.671.9009

BUREAUX SATELLITES Amqui • Jonquière •
Rivière-du-Loup • Rouyn • Sainte-Félicité •
Val-d'Or • Victoriaville

www.iavag.ca